

**ANALISIS TINGKAT PENGELOLAAN PIUTANG
MENGUNAKAN *RECEIVABLE TURNOVER* DAN
AVERAGE COLLECTION PERIOD PADA CV. KORMARAS
DI SURABAYA**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Prasyarat

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

HYULDA OMEGA CENDANA WANGI MANAFE
14120008

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2019**

**ANALISIS TINGKAT PENGELOLAAN PIUTANG
MENGUNAKAN *RECEIVABLE TURNOVER* DAN
AVERAGE COLLECTION PERIOD PADA CV. KORMARAS
DI SURABAYA**

SKRIPSI



Oleh:

HYULDA OMEGA CENDANA WANGI MANAFE
14120008

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2019**

Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



0

14120008

2019



0

14120008

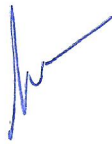
2019

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : HYULDA OMEGA CENDANA WANGI MANAFE
NPM : 14120008
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul Skripsi : “Analisis Tingkat Pengelolaan Piutang Menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya”

Pembimbing,

Tanggal, 11 / 01 /2019



(Nia Yuniarsih .S.E.,M.S.A)

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi

Tanggal, 11 / 01 /2019



(Nia Yuniarsih .S.E.,M.S.A)

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Hyulda Omega Cendana Wangi Manafe

dengan NPM 14120008

Telah diuji pada 15 / 01 / 2019

Dinyatakan **LULUS** oleh:

Ketua Tim Penguji

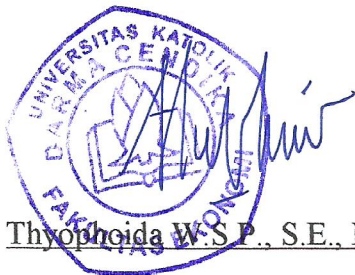


Nia Yuniarsih .S.E.,M.S.A

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Program Studi,



Thyophoia W.S.P., S.E., M.M.



Nia Yuniarsih .S.E.,M.S.A

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi Analisis Tingkat Pengelolaan Piutang Menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya.

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan

Tim penguji skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika

Jurusan Akuntansi

Pada Hari Selasa, Tanggal 15/01/2019

Disusun Oleh:

Nama : Hyulda Omega Cendana Wangi Manafe

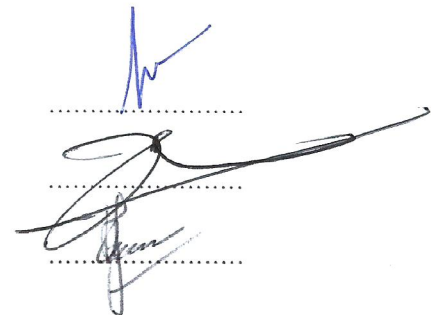
NPM : 14120008

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tim penguji:

1. Nia Yuniarsih .S.E.,M.S.A (Ketua)
2. Drs. Ec. Soedjono Rono.M.M (Anggota)
3. Dra. Jeanne AW, M.Si., Ak (Anggota)



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HYULDA OMEGA CENDANA WANGI MANAFE

Fakultas/Prodi : Ekonomi/ Akuntansi

Alamat Asli : Ngaglik DKA 50 G, Surabaya

No. Identitas : 3578155712960004

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

“Analisis Tingkat Pengelolaan Piutang Menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya”

Adalah merupakan hasil karya saya sendiri yang belum pernah dipublikasikan baik secara keseluruhan maupun sebagian dalam bentuk jurnal, working paper, atau bentuk lain yang dipublikasikan secara umum. Skripsi (Tugas Akhir) ini sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas katolik Darma Cendika termasuk pencabutan gelar sarjana.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggung jawab dan integritas.

Surabaya, 15 / 01 / 2019

Hormat Saya,



Hyulda Omega C.W.M

CV. KORMARAS SURABAYA
Alamat. Ruko Mangga Dua Blok B7 Nomor 15. Surabaya

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Frans Christian
Jabatan : Kepala Cabang
Alamat : Grand Aloha Blok D7 Nomor 11 Sidoarjo

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Hyulda Omega Cendana Wangi Manafe
NPM : 14120008
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya

Telah selesai melakukan penelitian di CV. Kormaras Surabaya Ruko Mangga Dua Blok B7 Nomor 15 Surabaya; terhitung mulai 30 Agustus 2017 sampai dengan 24 Agustus 2018 untuk memperoleh data dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul **“ANALISIS TINGKAT PENGELOLAAN PIUTANG MENGGUNAKAN *RECEIVABLE TURN OVER* DAN *AVERAGE COLLECTION PERIOD* PADA CV. KORMARAS DI SURABAYA”**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sperlunya.

Surabaya, 24 Agustus 2018

Kepala Cabang CV. Kormaras
Surabaya


Frans Christian

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul : **“Analisis Tingkat Pengelolaan Piutang Menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya**”. Skripsi ini merupakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana ekonomi (S.E) program Strata satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian dalam skripsi ini, peneliti tidak luput dari banyak kendala. Kendala tersebut dapat diatasi peneliti berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu peneliti ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Thyophoida Wsp., S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.
2. Ibu Nia Yuniarsih, S.E., M.S.A selaku Dosen Pembimbing, Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika serta Dosen Wali pada tahun 2014/2015 yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
3. Drs. Soedjono Rono., M.M. selaku Dosen Penguji 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap skripsi saya.





4. Dra. Jeanne Asteria Wawolangi, M.si., Ak selaku Dosen Penguji 2 (dua) yang sudah banyak membantu memberikan masukan di dalam perbaikan skripsi.
5. Bapak Frans, selaku kepala cabang CV Kormaras Surabaya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan magang kerja serta pengambilan data di CV. Kormaras Surabaya.
6. Mbak Winda, selaku divisi administrasi yang telah banyak membantu peneliti selama magang kerja di bagian penjualan serta pengambilan data di CV. Kormaras Surabaya.
7. Orang tua dan kakak yang selalu memberikan dukungan doa, semangat dan material kepada peneliti sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
8. Tante Jeni Jublina Manafe Wilkins dan *Uncle* John Ladbury Wilkins yang selalu memberikan dukungan doa, semangat dan material kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan laporan ini.
9. Teman-teman Akuntansi yaitu Ari, Bavo, Toni, Jacqueline, yang sudah memberikan dukungan agar laporan ini dapat terselesaikan.

Akhir kata semoga informasi yang disajikan dalam laporan ini dapat berguna bagi pembaca sekalian. Atas perhatiannya peneliti mengucapkan banyak terima kasih.

Surabaya, Januari 2019

Peneliti

DAFTAR ISI

| | |
|---|--------------|
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI | iii |
| DAFTAR TABEL | vi |
| DAFTAR GAMBAR | vii |
| ABSTRAK | viii |
| ABSTRACT | ix |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1. Latar Belakang | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah | 5 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4. Manfaat Penelitian | 5 |
| 1.5. Ruang Lingkup Penelitian..... | 6 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 7 |
| 2.1 Landasan Teori..... | 7 |
| 2.1.1 Penjualan Kredit..... | 8 |
| 2.1.2 Piutang | 9 |
| 2.1.1.1 Daftar Umur Piutang (<i>Aging Schedule</i>) | 10 |
| 2.1.1.2 Piutang tak tertagih (<i>Bad debt</i>) | 11 |
| 2.1.1.3 Metode Pencatatan piutang tak tertagih | 12 |





| | |
|--|-----------|
| 2.1.1.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi piutang..... | 14 |
| 2.1.1.5 Penilaian Piutang Usaha..... | 16 |
| 2.1.1.6 Administrasi Piutang..... | 17 |
| 2.1.1.7 Prosedur Pencatatan Piutang | 19 |
| 2.1.3 Pengelolaan Piutang | 22 |
| 2.1.4 Analisis Rasio Keuangan | 28 |
| 2.1.5 Rasio yang Berhubungan dengan Piutang Dagang | 29 |
| 2.1.5.1 Tingkat Perputaran Piutang..... | 29 |
| 2.1.5.2 Periode Pengumpulan Piutang | 30 |
| 2.2 Hasil Penelitian terdahulu atau sebelumnya | 31 |
| 2.2.1 Maria (Semarang:2016) | 31 |
| 2.2.2 Laora dan Ayu (Bali:2013) | 32 |
| 2.3 Rerangka Pemikiran..... | 34 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | 35 |
| 3.1 Obyek Penelitian | 35 |
| 3.2. Pendekatan Penelitian dan Sumber Data..... | 35 |
| 3.3. Teknik Pengumpulan Data..... | 36 |
| 3.4. Satuan Kajian | 37 |
| 3.4.1. Tingkat Perputaran Piutang (<i>Receivable Turnover</i>)..... | 37 |
| 3.4.2. Umur Rata-rata Piutang (<i>Average Collection period</i>) | 38 |
| 3.5. Teknik Analisis Data..... | 39 |



| | |
|--|-----------|
| BAB IV HASIL PENELITIAN..... | 41 |
| 4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian | 41 |
| 4.1.1. Sejarah Perusahaan | 41 |
| 4.1.2. Struktur Organisasi | 42 |
| 4.1.3. <i>Job Description</i> | 43 |
| 4.2. Deskripsi Hasil Penelitian | 43 |
| 4.3. Pembahasan dan Analisa Data | 44 |
| 4.3.1. Kebijakan Penjualan Kredit | 47 |
| 4.3.2. Kebijakan dan Teknik Pengumpulan Piutang | 48 |
| 4.3.3. Tingkat Perputaran Piutang (<i>Receivable Turnover</i>)..... | 49 |
| 4.3.3.1 Analisis Eksternal | 54 |
| 4.3.3.2 Analisis Internal | 54 |
| 4.3.4. Umur Rata-rata Piutang (<i>Average Collection period</i>) | 56 |
| 4.3.4.1 Analisis Eksternal | 56 |
| 4.3.4.1 Analisis Internal | 60 |
| BAB V PENUTUP..... | 62 |
| 5.1. Kesimpulan | 62 |
| 5.2. Saran..... | 64 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | | |
|-----------|---|----|
| Tabel 2.1 | Daftar Umur Piutang 32 Desember 2010..... | 11 |
| Tabel 2.2 | Jurnal Perbandingan Metode Penghapusan Piutang tak tertagih | 13 |
| Tabel 2.3 | Standar Rasio Industri Aktivitas | 31 |
| Tabel 2.4 | Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu | 32 |
| Tabel 2.5 | Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu | 33 |
| Tabel 4.1 | Piutang Usaha CV. Kormaras Periode 1 Jan-31 Des 2015 | 45 |
| Tabel 4.2 | Piutang Usaha CV. Kormaras Periode 1 Jan-31 Des 2016 | 45 |
| Tabel 4.3 | Piutang Usaha CV. Kormaras Periode 1 Jan-31 Des 2017 | 46 |
| Tabel 4.4 | Piutang Usaha CV. Kormaras Tahun 2015-2017..... | 50 |
| Tabel 4.5 | Hasil Perhitungan <i>Receivable Turnover</i> | 51 |
| Tabel 4.6 | Hasil Perhitungan <i>Average Collection period</i> | 57 |



DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|--------------------------------|----|
| Gambar 2.1 | Skema Rerangka Pemikiran | 13 |
| Gambar 4.1 | Struktur Organisasi | 42 |



ABSTRAK

Oleh:

HYULDA OMEGA CENDANA WANGI MANAFE

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan piutang dengan menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya periode 2015-2017. Ditengah persaingan dunia usaha yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Piutang secara umum dapat didefinisikan sebagai tagihan yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebagai akibat adanya penjualan kredit.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan data kuantitatif, yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil sebagai kesimpulan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan wawancara, dokumentasi dan observasi.

Dari hasil penelitian menunjukkan RTO perusahaan dari tahun 2015 sampai dengan 2017 angkanya masih kecil karena kurang dari rata-rata industri yaitu 15 kali. Dengan ini membuktikan bahwa perusahaan dalam pengelolaan piutangnya kurang baik, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang (*Receivable Turnover*) suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya. ACP dari tahun ke mengalami ketidaktetapan (naik-turun). Pada tahun 2015 memiliki ACP sebesar 55 hari, dianggap berhasil dalam penagihan piutangnya karena tidak melebihi rata-rata industri yaitu 60 hari, sedangkan tahun 2016 ACP sebesar 67 hari, berarti kinerja piutang usahanya tidak berhasil karena melebihi rata-rata industri yaitu 67 hari yang artinya perusahaan tidak mampu melakukan penagihan secara cepat atau tepat waktu. Dan pada tahun 2017 menunjukan kinerja perusahaan dalam pengumpulan piutang yang sangat baik yaitu 30 hari jika dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Kata kunci: Pengelolaan Piutang, Penjualan Kredit, *Receivable Turnover*, *Average Collection Period*.



ABSTRACT

By:

HYULDA OMEGA CENDANA WANGI MANAFE

This study aims to analyze the management of accounts receivable by using *Receivable Turnover* and *Average Collection Period* on CV. Kormaras in Surabaya for the 2015-2017 period. Amid the tight competition in the business world, companies are required to be able to reach market positions, so companies need to conduct sales strategies on credit, so that the number of sales increases. In general, receivables can be defined as bills arising from the sale of goods or services on credit with a predetermined period of time as the existence of credit sales.

The research method used is descriptive qualitative method with quantitative data, which is then processed and analyzed to be taken as a conclusion. Data collection techniques carried out were interviews, documentation and observation.

The results of the study show that the company's RTO rate from 2015 to 2017 is still small because it is less than the industry average of 15 times. With this proves that the company in managing its receivables is not good, because basically the higher the level of accounts receivable turnover (*Receivable Turnover*) of a company, the better the management of its receivables. The ACP from year to year consumes inconsistency (up and down). In 2015 the ACP was 55 days, considered successful in collecting receivables because it did not exceed the industry average of 60 days, while in 2016 ACP was 67 days, meaning the performance of the accounts receivable was unsuccessful because it exceeded the industry average of 67 days which means the company is not able to make billing quickly or on time. And in 2017 shows the company's performance in collecting receivables is very good, which is 30 days compared to previous years.

Keywords: *Receivable Management, Credit Sales, Receivable Turnover, Average Collection Period.*



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, hal ini merupakan suatu dampak yaitu yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Untuk menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola operasional perusahaan dengan baik agar dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh perusahaan sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya dengan baik.

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, di mana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Akibat kebijakan dari penjualan kredit akan menimbulkan hak penagihan piutang.

Piutang usaha yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit



ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Tidak satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajiban walaupun dalam proses pemberian kredit telah di teliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya risiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui.

Menurut Riyanto (2010:331) mengatakan bahwa Rasio-rasio Aktivitas adalah rasio-rasio yang dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar efektivitas perusahaan dalam mengerjakan sumber-sumber danannya (*receivable turnover*, *average collection period*, dan lain sebagainya). Dengan menggunakan perhitungan Rasio *Receivable Turnover* pada PT. Morindo Masindo tingkat perputaran piutang pada tahun 2012 hingga 2014 angkanya kecil seperti pada tahun 2012 sebanyak 1,74 x (kali), tahun 2013 *Receivable Turnover* mengalami penurunan sebesar 12,64% yakni berputar sebanyak 1,52 x (kali), dan tahun 2014 *Receivable Turnover* mengalami penurunan kembali hingga mencapai 32,24% yakni hanya berputar sebanyak 1,03 x (kali). Sehingga pengelolaan piutangnya kurang baik serta kurang efektif. Tahun 2012 dapat diketahui *Average Collection Period* adalah 207 hari, sehingga dapat diartikan bahwa piutang yang dikumpulkan rata-rata setiap 207 hari sekali. Pada tahun 2013 *Average Collection Period* semakin banyak yakni 236 hari , yang artinya piutang yang dikumpulkan rata-rata setiap 236 hari sekali. Tahun 2014 *Average Collection Period* adalah 348 hari , yang dapat diartikan bahwa piutang dikumpulkan rata-rata setiap 348 hari



sekali. Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang dari tahun 2012, 2013, 2014 semakin lama, hal ini menandakan kurang baik, seperti yang dikatakan oleh Riyanto (2010, 334) makin kecil harinya makin baik. (Maria, Semarang 2016:11)

Berdasarkan perhitungan tingkat Perputaran Piutang (*receivable turnover*) dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Pada tahun 2010 jumlah RTO yang diperoleh yaitu 64,6 kali, pada tahun 2011 jumlah RTO yang diperoleh yaitu 32,29 kali sedangkan pada tahun 2012 mengalami penurunan yaitu sebesar 23,2 kali, ini berarti semakin tinggi perputaran piutang suatu perusahaan semakin baik, perputaran piutang dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang. *Average collection period*, rasio ini menunjukkan bahwa PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi setiap tahunnya cukup baik. Berdasarkan data perhitungan ACP, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan RTO. Pada tahun 2010 rata – rata pengumpulan piutang berputar selama 5 hari, pada tahun 2011 rata-rata pengumpulan piutang berputar selama 11 hari sedangkan pada tahun 2012 rata – rata piutang berputar selama 15 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 5 hari, 11 hari dan 15 hari. Semakin besar RTO semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas. (Laora dan Ayu, 2013:9)

CV. Kormaras merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan. Bertempat di Ruko Mangga Dua Blok B7 no 15, CV. Kormaras

sebagai distributor lem kaca atau biasa disebut *sealant silicone*. Banyaknya penggunaan *sealant* pada beberapa perusahaan membuat pelanggan membeli *sealant* dengan berbagai macam warna dan jenis *sealant* secara berkala. Transaksi yang banyak terjadi dan secara berkala inilah yang menimbulkan adanya piutang, yang mana jika piutang tidak dapat tertagih maka akan mengganggu kegiatan operasional pada perusahaan. CV. Kormaras menetapkan kebijakan jangka waktu pembayaran kredit kepada pelanggan paling lambat 30 hari sampai 90 hari, selain itu adapun untuk semua piutang pada CV. Kormaras dapat dibayar oleh pelanggan tepat waktu, namun ada pula para pelanggan yang pembayarannya melebihi dari batas jatuh tempo, hal itu dapat menyebabkan adanya peningkatan piutang dari tahun ke tahun yang tak dapat dihindari oleh CV. Kormaras, seperti halnya yang dilakukan oleh Sinar Maju yang melebihi batas jatuh tempo yaitu 107 hari pada periode 2016. Jumlah piutang dan umur piutang yang ditimbulkan karena transaksi penjualan tersebut membutuhkan perhatian khusus dalam pengolahannya.

Rasio *Receivable Turnover* (perputaran piutang) mengukur berapa kali, secara rata-rata, piutang yang dapat ditagih dalam suatu periode. Piutang yang telah jatuh tempo jika tidak dapat dilunasi oleh penanggung kewajiban, maka akan menimbulkan piutang yang macet, oleh sebab itu penulis memilih *Receivable Turnover* agar dapat mengukur besarnya perputaran piutang yang terjadi pada CV. Kormaras, maka akan dapat diketahui pula kinerja perusahaan. Penulis memilih *Average Collection Period* untuk melihat jangka waktu piutang yang terkumpul dalam hari menjadi kas, sehingga dapat mengetahui jangka waktu yang dibutuhkan perusahaan mengumpulkan piutang menjadi kas atau modal apakah



cepat ataupun lambat. Dengan demikian, akan dapat diketahui pengumpulan piutang pada CV. Kormaras.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS TINGKAT PENGELOLAAN PIUTANG MENGGUNAKAN *RECEIVABLE TURNOVER* DAN *AVERAGE COLLECTION PERIOD* PADA CV. KORMARAS DI SURABAYA”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat disusun suatu rumusan masalah yaitu: Bagaimana tingkat pengelolaan piutang menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya pada periode 2015-2017?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini yaitu: Untuk mengetahui tingkat pengelolaan piutang menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya periode 2015-2017.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi untuk mengetahui bagaimana tingkat pengelolaan piutang menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras di Surabaya.



2. Manfaat Praktis

a. Bagi CV. Kormaras

Memberikan saran dalam pengelolaan piutang agar meningkatkan pengelolaan piutang yang baik serta efektif di CV. Kormaras .

b. Bagi Universitas Katolik Darma Cendika

Memberikan tambahan referensi literatur mengenai tingkat pengelolaan piutang menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada suatu perusahaan.

c. Bagi Peneliti

Merupakan kesempatan untuk mengetahui dan mempelajari realitas dalam perusahaan dagang dengan mengimplementasikan teori yang selama ini dipelajari di Universitas Katolik Darma Cendika pada data yang diperoleh dari perusahaan serta membantu meningkatkan *skill* kerja.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti membatasi ruang lingkup penelitian pada laporan piutang, dan pemanfaatan informasi piutang untuk menentukan tingkat pengelolaan piutang dengan menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada CV. Kormaras periode 2015-2017.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Penjualan Kredit

Pengertian penjualan kredit menurut Soemarso (2012:160), Penjualan Kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva. Sedangkan menurut Kieso (2011:386), penjualan kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar jasa yang dijual, biasanya dapat ditagih 30-60 hari dan merupakan piutang terbuka yang berasal dari pelunasan utang jangka pendek. Menurut Mulyadi (2012:227) menyatakan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima.

Dari beberapa definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu kegiatan atau transaksi antara penjual dengan pembeli yang pembayaran atau pelunasan dilakukan beberapa hari setelah barang diterima pembeli sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2.1.2 Piutang

Menurut Rudianto (2012:210) piutang dagang adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan ke dalam kelompok aset lancar. Menurut Syamsuddin (2011:255) piutang terjadi karena adanya transaksi



penjualan barang atau jasa kredit kepada pelanggan. Menurut Kasmir (2010:78) menyatakan bahwa “Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun”.

Menurut Subramanyam dan Wild (2010:274) di alih bahasakan oleh Yanivi Menyatakan bahwa: “Piutang (*receivables*) adalah nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktifitas seperti sewa dan bunga”. Piutang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam kegiatan usaha normal perusahaan.

Sedangkan menurut Kieso (2011:347) yang diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia menyatakan bahwa: “*Receivable are also financial assets-they are also a financial instrument. Receivable (often referred to as loans and receivables) are claims held against customers, and others for money, goods, or services*” atau piutang juga aset keuangan yang merupakan instrumen keuangan. Piutang (sering disebut sebagai pinjaman dan piutang) adalah klaim terhadap pelanggan, dan lain-lain untuk uang, barang, atau jasa. Berdasarkan definisi- definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit dalam jangka waktu satu atau dalam siklus normal perusahaan.

Menurut Kieso (2011:347) “*for financial statement purpose, companies classify receivables as either current (short-term) or non-current (long-term).*”

Untuk tujuan laporan keuangan, perusahaan mengklasifikasikan piutang menjadi piutang lancar (jangka pendek) dan piutang tidak lancar (jangka panjang)



Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2015), mengemukakan bahwa menurut sumber terjadinya piutang digolongkan menjadi kedalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul karena diluar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain. Berikut ini pengelompokan piutang secara umum:

a. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang merupakan jumlah tagihan perusahaan kepada pelanggan yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan normal perusahaan. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar.

b. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha yang berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

c. Piutang Lain-lain (*Non Trade*)

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan afiliasi, piutang deviden, piutang bunga, dan lain-lain.



2.1.1.1 Daftar Umur Piutang (*Aging Schedule*)

Umur piutang sering digunakan dalam praktek. Umur piutang ini mengindikasikan debitur mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang yang diragukan. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara analisis umur piutang ini sudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Menurut Indriyo dan Basri (2012:209) dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui:

1. Piutang-piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih.
2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali.

Aging schedule terdiri dari kolom-kolom yang memperlihatkan jumlah piutang dalam masing-masing kelompok umur. Masing-masing piutang dianalisis untuk menetapkan piutang mana yang belum dan mana yang sudah jatuh tempo. Menurut Fess & Warren (2014:289), *aging schedule* dapat juga disebut sebagai proses menganalisis piutang usaha. Titik tolak penentuan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo piutang tersebut. Banyak dan lamanya batas yang digunakan akan berbeda-beda tergantung dari lamanya kredit yang diberikan kepada pelanggan. Dibawah ini disajikan contoh model *aging schedule* untuk memberikan ilustrasi yang lebih jelas :



Tabel 2.1
Daftar Umur Piutang 31 Desember 2010
(Dalam Jutaan Rupiah)

| Nama | Jumlah | Belum Jatuh Tempo | Lewat Jatuh Tempo | | | | | |
|--------|--------|-------------------------|-------------------|---------------|---------------|----------------|---------------------|---------------|
| | | | 1-30 Hari | 31-60 Hari | 61-90 Hari | 91-180 Hari | 180- 365 Hari | > 365 Hari |
| A | 5400 | 5000 | 400 | | | | | |
| B | 1000 | 1000 | | | | | | |
| C | 6400 | 5000 | 600 | 800 | | | | |
| D | 28200 | 26000 | 2200 | | | | | |
| Jumlah | 40100 | 37000 | 3200 | 800 | | | | |

Sumber : Fess dan Warren (2014:289)

Dengan menggunakan umur piutang, perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan.

2.1.1.2 Piutang tak tertagih (*Bad Debt*)

Piutang tak tertagih yaitu klaim kepada pihak tertentu atas uang, barang, dan jasa yang tidak tertagih atau kerugian yang ditimbulkan atas penjualan secara kredit. Piutang tak tertagih adalah piutang pelanggan kepada perusahaan yang belum tentu bisa ditagih, antara karena pelanggan menghilangkan diri atau memang karena tidak mampu bayar. Kieso (2011:350) menyatakan bahwa piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Sedangkan menurut James (2010:417) piutang tak tertagih adalah piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur. Maka piutang tak tertagih dapat dikatakan piutang yang tidak



terbayarkan oleh konsumen. Tidak ada satupun ketentuan umum yang merupakan pedoman untuk menentukan kapan suatu piutang tak tertagih. Kenyataannya bahwa seorang debitur gagal untuk membayar kewajibannya. Apabila debitur tersebut bangkrut barulah ada petunjuk pasti bahwa sebagian atau seluruh piutang terhadap debitur tersebut tidak dapat tertagih.

Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

2.1.1.3 Metode Pencatatan piutang tak tertagih

Menurut Kieso (2011:351), terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih yaitu :

1. Metode Penghapusan langsung (*direct write method*)

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang digunakan untuk mencatat kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam metode ini, perusahaan tidak melakukan pencatatan ataupun selama suatu piutang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih dan akan dihapuskan. Metode ini akan mengabaikan kemungkinan akan adanya kerugian piutang tak tertagih sampai suatu piutang terbukti tak tertagih. Dalam hal ini piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang benar-benar tak tertagih dalam suatu periode akuntansi. Metode ini mengasumsikan bahwa setiap penjualan yang dihasilkan piutang usaha dengan baik, dan bahwa



kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu tidak dapat ditagih dan tidak bernilai. Metode penghapusan langsung ini pada umumnya digunakan oleh perusahaan kecil, yang penjualannya lebih banyak secara tunai dari pada kredit atau pencatatan tentang penjualan kreditnya lebih singkat.

2. Metode penyisihan (*allowance method*)

Metode ini menggunakan penyisihan atau cadangan (*allowance*) dalam mencatat kerugian yang timbul akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam hal ini pihak manajemen tidak menunggu sampai suatu piutang benar-benar tidak dapat ditagih, melainkan membuat suatu perkiraan jumlah kemungkinan piutang yang tidak dapat ditagih. Jumlah piutang yang tidak akan tertagih tersebut dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu.

Berikut adalah perbedaan pencatatan kerugian piutang dengan metode penghapusan langsung dan metode penyisihan.

Tabel 2.2
Jurnal Perbandingan
Metode Penghapusan Piutang tak tertagih

| Kondisi | Metode penghapusan langsung | Metode penyisihan |
|---|---|---|
| Pengakuan piutang | Piutang usaha Penjualan | Piutang usaha Penjualan |
| Menaksir kerugian akibat piutang tak tertagih | - | Beban piutang tak tertagih Cadangan piutang tak tertagih |
| Piutang dihapuskan dari pembukuan | Beban piutang tak tertagih Piutang usaha | Cadangan piutang tak tertagih Piutang usaha |
| Piutang yang telah dihapuskan kemudian diterima pembayarannya | Piutang usaha Beban piutang tak tertagih | Piutang usaha Cadangan piutang tak tertagih |
| | Kas Piutang usaha | Kas Piutang usaha |



Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan persentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang, biasanya dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Saldo piutang untuk satu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih kelompok umur piutang.

2.1.1.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi piutang

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki peputaran yang cepat (kurang dari 1 tahun). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam piutang.

Menurut Riyanto (2013:85), faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin



besarnya jumlah piutang berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antar lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar



untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksananya secara pasif.

5. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period*, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Harjito (2012:95) besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

2.1.1.5 Penilaian Piutang Usaha

Secara teori, semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa datang. Oleh karena itu, piutang usaha berjangka pendek. Sebagai ganti dari menilai piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, akuntansi mewajibkan pelaporan piutang sebesar nilai realisasi bersih (*net realizable value*). Hal ini berarti bahwa piutang



dilaporkan dalam jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan diskon usaha. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan diterima secara tunai atau 16 mencerminkan realitas ekonomi yang sebenarnya sehingga sesuai dengan *matching concept*. Menurut PSAK 55 (Revisi 2017), L/R diukur berdasarkan biaya perolehan yang diamortisasi dengan menggunakan suku bunga efektif.

Setiap tanggal pelaporan entitas mengevaluasi apakah terdapat bukti objektif bahwa piutang mengalami penurunan nilai. Jika terjadi penurunan nilai untuk aset keuangan yang diukur pada biaya perolehan, maka set tersebut harus diamortisasi. Pada saat perolehan, entitas seharusnya mengukur piutang sebesar nilai kini dari kas yang akan diterima di masa depan. Untuk piutang yang memiliki nilai wajar misalnya wesel tagih, entitas dapat menggunakan nilai wajar pada saat pengukuran awal dan melakukan pengukuran secara konsisten dengan menggunakan nilai wajar. Sebaliknya, jika entitas tidak memilih menggunakan nilai wajar pada pengakuan awal, maka pada pengakuan selanjutnya tidak boleh memilih menggunakan nilai wajar.

2.1.1.6 Administrasi Piutang

Manajemen piutang dapat dikatakan efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya disusun secara teratur dan terarah. Hal ini mengakibatkan seluruh piutang dapat diketahui dan dikontrol dengan baik, sehingga penyelewengan atau kebocoran dana khususnya dalam hal ini dana piutang dapat dihindari atau diminimalkan. Selain itu, juga dapat mempercepat



dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan kredit sehingga menjadi daya tarik sendiri yang dimiliki perusahaan.

Tujuan administrasi piutang adalah:

- a. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
- b. Meyakinkan jumlah piutang itu memang ada, dan bukan fiktif.
- c. Menentukan likuiditas, untuk pengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
- d. Untuk mendapat dasar dalam membuat cadangan dan penghapusan piutang.
- e. Untuk mengontrol apakah maksimum kredit masing-masing langganan terlampaui atau tidak.
- f. Sebagai sumber penelitian kondisi debitur.
- g. Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

Adapun cara administrasi piutang yang umum dikenal menurut Samsul (2014:352), antara lain:

- a. File dokumen
- b. Kartu piutang
- c. Buku piutang

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang menurut Samsul (2014:352), antara lain:

- a. Rekening koran piutang dagang per langganan
Yaitu meliputi rekening koran tiap saldo akhir bulan.
- b. Daftar umum piutang



Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.

c. Daftar piutang yang dihapuskan

Apabila pihak kredit telah menyelesaikan administrasi piutangnya dan tidak terdaftar lagi pada daftar umum piutang.

2.1.1.7 Prosedur Pencatatan Piutang

Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur (Mulyadi, 2012:257). Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang. Prosedur pencatatan piutang merupakan prosedur akuntansi untuk mencatat timbulnya piutang sehingga hanya melibatkan bagian piutang.

Pada umumnya, fungsi piutang dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

1. Membuat cadangan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap pelanggan. Hal ini dapat memudahkan perusahaan untuk mengetahui sejarah tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan lainnya yang diperlukan oleh bagian kredit.
2. Menyiapkan dan mengirim surat pernyataan piutang.
3. Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijakan kredit yang dijalankan dan juga sebagai dasar bukti memo untuk mencatat kerugian piutang.



Secara periodik dihasilkan pernyataan piutang yang dikirimkan kepada debitur, pernyataan piutang tersebut sebagai unsur pengendalian intern dalam pencatatan piutang. Dengan adanya pernyataan piutang yang dikirimkan maka dapat diuji ketelitian catatan piutang perusahaan berdasarkan tanggapan yang diterima dari debitur. Pengiriman pernyataan piutang secara periodik akan menimbulkan citra yang baik di mata debitur mengenai keandalan penanggungjawaban keuangan perusahaan.

Pencatatan piutang secara periodik menyajikan informasi umur piutang setiap debitur yang digunakan untuk mengetahui status piutang dan kemungkinan tertagih atau tidaknya piutang. Daftar umur piutang merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

Mulyadi (2012:258) menjelaskan dokumen-dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang, yaitu:

1. Faktur Penjualan

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit. Dokumen ini dilampiri dengan surat jalan pengiriman barang dan surat order pesanan sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi penjualan kredit.

2. Bukti Kas Masuk

Bukti kas masuk digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.

3. Memo Kredit

Memo kredit digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan. Dokumen ini dikeluarkan oleh bagian order penjualan, dan jika dilampiri



dengan laporan penerimaan barang yang dibuat bagian penerimaan, merupakan dokumen sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan.

4. Bukti Memorial

Bukti memorial adalah dokumen untuk dasar pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan penghapusan piutang. Dokumen ini dikeluarkan oleh fungsi kredit yang memberikan otorisasi penghapusan piutang yang sudah tidak dapat ditagih lagi.

Transaksi yang menyangkut piutang dicatat dengan menggunakan catatan akuntansi seperti: jurnal penjualan, jurnal umum, jurnal penerimaan kas, jurnal retur penjualan dan kartu piutang. Dalam prosedur pencatatan piutang, jurnal penjualan digunakan untuk mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit dan jurnal umum digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih lagi. Kemudian, jurnal penerimaan kas digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dan transaksi penerimaan kas dari debitur. Selanjutnya, jurnal retur penjualan digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan dan kartu piutang digunakan untuk mencatat mutasi serta saldo piutang kepada setiap debitur.

Prosedur pencatatan piutang dilakukan oleh Departemen Akuntansi pada suatu perusahaan, tepatnya di bagian piutang. Tugas bagian akuntansi dalam hubungannya dengan pencatatan piutang antara lain:

- a. Menyelenggarakan catatan piutang kepada setiap debitur, yang dapat berupa kartu piutang yang merupakan buku pembantu piutang, yang digunakan untuk merinci rekening kontrol piutang dalam buku besar.



- b. Menghasilkan pernyataan piutang (*account receivable statements*) secara periodik dan mengirimkannya ke setiap debitur.
- c. Menyelenggarakan catatan riwayat kredit setiap debitur untuk memudahkan penyediaan data dan guna mengikuti data penagihan dari setiap debitur.

2.1.3 Pengelolaan Piutang

Piutang merupakan asset yang cukup material. Oleh karena itu diperlukan manajemen pengelolaan piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas. Kebijakan pengelolaan piutang menurut Fahmi (2014:36) meliputi pengambilan keputusan-keputusan sebagai berikut:

a. Standar kredit

Standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang pelanggan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit, atau pembayaran utang-utang dagangnya, baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi- referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa rasio keuangan tertentu dari perusahaan pelanggan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang diterapkan menurut Syamsuddin (2011:257) adalah:



- a. Biaya administrasi, bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, berarti banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin bertambah besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itu pun semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya administrasi.
- b. Investasi dalam piutang, semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayanya. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan, sedangkan standar kredit yang semakin ketat akan menurunkan volume penjualan.
- c. Kerugian piutang (*bad debt expenses*), akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit diperketat.
- d. Volume penjualan, bilamana standar kredit diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, dan sebaliknya jika perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

b. Syarat Kredit (*Credit Term*)

Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Bersifat ketat, berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Bersifat lunak, berarti perusahaan melakukan strategi dalam

meningkatkan volume penjualan. Persyaratan kredit atau *credit term* meliputi tiga hal, yaitu :

1. Potongan tunai

Memungkinkan pelanggan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average collection period*) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan. Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari, maka harga dari produk yang dibeli oleh perusahaan pembeli akan lebih murah. Bilamana permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan volume penjualan.

Rata-rata pengumpulan piutang juga akan menurun karena pelanggan yang tadinya tidak mendapatkan potongan tunai, sekarang dapat mengambil potongan tunai tersebut. Hal ini tentu saja berarti suatu pembayaran yang lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata-rata pengumpulan piutangpun akan berkurang.

Demikian pula halnya dengan kerugian piutang, karena banyaknya banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan maka probabilitas dari kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan. Aspek negatif dari adanya potongan tunai adalah menurunnya potongan per unit dari produk yang dijual bilamana semakin banyak pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan tersebut berarti menurunnya produk yang dijual.

2. Periode kredit

Perubahan dalam priode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang priode kredit yang diberikan. Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkata volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan berpengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini, perpendekan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang menurut Adisaputro (2010:53), antara lain:

1. Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya meliputi :
 - a. Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
 - b. Menyeleksi calon debitur.
 - c. Membukukan transaksi kredit yang terjadi.
 - d. Melakukan penagihan piutang.
 - e. Membukukan piutang.
 - f. Menyusun dan mengklasifikasikan piutang outstanding menurut usianya masing-masing.
 - g. Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi.



- h. Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
 - i. Membuat laporan tentang pengelolaan piutang baik para pengambil keputusan tentang piutang.
2. Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang, yang meliputi :
- a. Penentuan plafond kredit untuk berbagai jenis / tingkatan debitur.
 - b. Penentuan jangka waktu kredit.
 - c. Pedoman melakukan seleksi calon kerja debitur.
 - d. Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
 - e. Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk administrasi piutang
3. Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain:
- a. Tingkat perputaran piutang.
 - b. Persentase piutang yang tak tertagih
 - c. Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri dari :
 - 1) Biaya modal
 - 2) Biaya administrasi piutang
 - 3) Biaya piutang yang tak tertagih

Biaya ini berbeda dari waktu ke waktu karena :

- 1) Perbedaan jumlah langganan yang harus dilayani



- 2) Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola
- 3) Perbedaan fungsi piutang atau penjualan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi dan situasi ekonomi secara umum.
- 4) Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.

Cara pengumpulan piutang menurut Syamsuddin (2011, 273-274) adalah :

- a. Melalui surat. Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari, tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat yang kedua yang nadanya lebih keras.
- b. Melalui telepon. Jika setelah dikirim surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.
- c. Kunjungan personal. Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.



- d. Tindakan yuridis. Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2.1.4 Analisis Rasio Keuangan

Untuk menilai kondisi keuangan dan prestasi perusahaan, analisis keuangan memerlukan beberapa tolok ukur. Tolok ukur yang sering dipakai adalah rasio atau indeks, yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya.

Menurut Munawir (2010:64) berdasarkan sumber analisis rasio keuangan dapat dibedakan atas:

1. Perbandingan Internal (*internal comparison*), yaitu membandingkan rasio pada saat ini dengan rasio pada masa lalu dan masa akan datang dalam perusahaan yang sama.
2. Perbandingan eksternal (*external comparison*) dan sumber-sumber rasio industri, yang membandingkan rasio perusahaan dengan perusahaan-perusahaan sejenis atau dengan rata-rata industri pada saat yang sama.

Menurut Hanafi (2010:74), rasio keuangan dapat dikelompokkan ke dalam lima macam kategori yaitu:

1. Rasio Likuiditas, yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.
2. Rasio Aktivitas, yaitu rasio yang mengukur sejauh mana efektivitas penggunaan aset dengan melihat tingkat aktivitas aset.



3. Rasio Solvabilitas, yaitu rasio yang mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka panjangnya.
4. Rasio Profitabilitas, yaitu rasio yang melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba (profitabilitas).
5. Rasio Pasar, yaitu rasio ini melihat perkembangan nilai perusahaan relatif terhadap nilai buku perusahaan.

2.1.5 Rasio yang Berhubungan dengan Piutang Dagang

2.1.5.1 Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

Rasio perputaran piutang merupakan perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua). Tinggi rendahnya perputaran piutang (*receivable turnover*) mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang.

Menurut Kasmir, (2014:176) menyatakan bahwa perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\frac{R_{\text{rata-rata}}}{\text{Rata-rata Piutang}} = \frac{\text{Penjualan Kredit Per Tahun}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$



Menurut Bambang Riyanto (2013:91) mengenai tingkat perputaran piutang yaitu: “Tinggi rendahnya *receivable turnover* mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang, makin tinggi *turnovernya* berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan *net credit sales* tertentu dengan naiknya *turnovernya*, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang”.

2.1.5.2 Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period/ACP*)

Average Collection Periode (ACP) mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Semakin pendek *Average Collection Periode*, semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan dengan baik. Jika *Average Collection Periode* terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah:

- Perusahaan memberikan *terms of payment* yang terlalu panjang kepada pelanggan atau distributor.
- Piutang perusahaan banyak yang macet.

Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{array}{rcl}
 \frac{C}{P} \times \frac{360 \text{ hari}}{R} & = & \frac{C}{R} \times 360 \text{ hari}
 \end{array}$$

Berikut adalah tabel standar rasio industri rata-rata untuk rasio aktivitas:



Tabel 2.3
Standar Rasio Industri Aktivitas

| No. | Jenis Rasio | Standar Industri |
|-----|----------------------------|------------------|
| 1. | <i>Receivable Turnover</i> | 15 kali |
| 2. | <i>Days of receivable</i> | 60 hari |

Sumber: Kasmir (2014:178)

2.2 Hasil Penelitian terdahulu atau sebelumnya

2.2.1 Maria (Semarang:2016)

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Maria (2016) dengan judul Analisis Pengelolaan Piutang Dengan Menggunakan *Receivable turnover*, *Average collection period*, pada PT. Morindo Masindo Semarang menunjukkan bahwa *receivable turnover* angkanya kecil, sehingga pengelolaan piutangnya kurang baik serta kurang efektif. *Average collection period* dari tahun ke tahun angkanya semakin besar, yang menandakan pengelolaan piutang kurang efisien, dan persentase rasio tunggakan (piutang tak tertagih) mengalami peningkatan dimana tahun 2012-2013 pengelolaan piutang masih terkontrol dengan baik sedangkan di tahun 2014 pengelolaan piutang tidak baik.



Tabel 2.4
Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

| Persamaan | Perbedaan |
|--|---|
| A Tema yang diambil sama yaitu meneliti tentang piutang. | A Waktu penelitian berbeda dilakukan pada tahun 2016 |
| B Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. | B Subyek dan Obyek yang diteliti oleh penelitian terdahulu ialah perusahaan jasa dan penjualan persewaan tempat. Penelitian ini adalah perusahaan dagang dan menjual bahan bangunan. |
| I Menggunakan perhitungan <i>Receivable turnover</i> dan <i>Average collection period</i> | I Penelitian ini tidak mencantumkan Rasio Tunggalan dan Rasio Penagihan |
| - | II Lokasi penelitian terdahulu berada di Semarang. Lokasi penelitian ini berada di Surabaya. |

2.2.2 Laora dan Ayu (Bali:2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Laora dan Ayu (2013) dengan judul Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi di Kabupaten Buleleng, Bali dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi dilihat dari segi tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada tahun 2010 dinilai cukup baik, pada tahun 2011 tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) dinilai kurang baik, dan pada tahun 2012 tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) dinilai kurang baik. Sedangkan dari segi *average collection period* pada tahun 2010 dinilai cukup baik, pada tahun 2011 *average collection period* dinilai



kurang baik dan pada tahun 2012 *average collection period* dinilai kurang baik. Dilihat dari segi rasio tertunggak pada tahun 2010 dinilai kurang baik, pada tahun 2011 rasio tunggakan dinilai cukup baik dan pada tahun 2012 rasio penagihan dinilai cukup baik. Dari segi rasio penagihan pada tahun 2010 dinilai baik, pada tahun 2011 rasio penagihan dinilai cukup baik dan pada tahun 2012 rasio penagihan dinilai cukup baik.

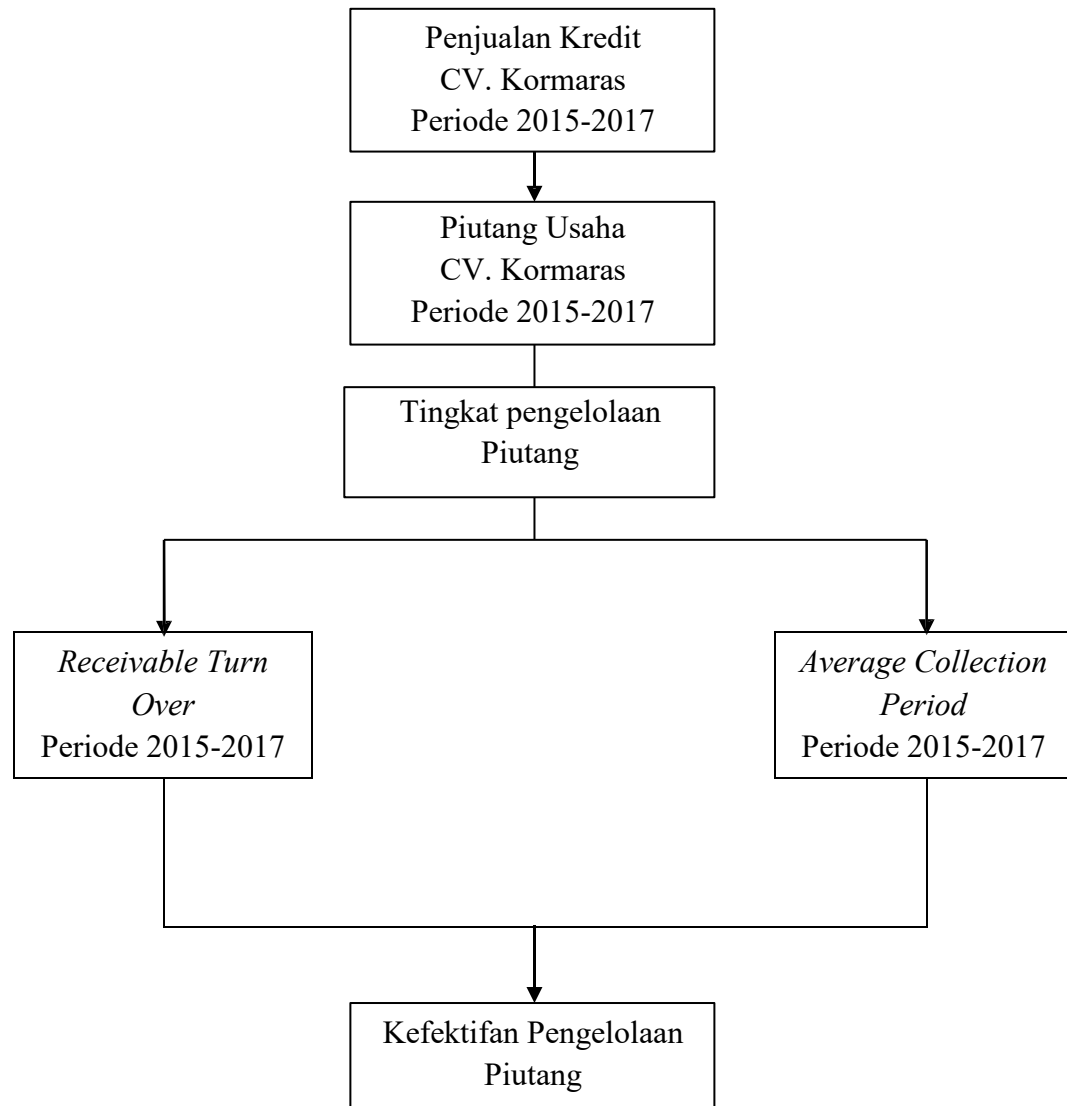
Tabel 2.5
Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

| Persamaan | Perbedaan |
|--|--|
| A Tema yang diambil sama yaitu meneliti tentang piutang. | A Waktu penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2013 |
| B Subyek yang diteliti perusahaan dagang. | B Obyek penelitian terdahulu adalah produk air mineral. Penelitian ini adalah bahan bangunan. |
| I Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. | I Lokasi penelitian terdahulu berada di Bali. Lokasi penelitian ini berada di Surabaya. |
| T Menggunakan perhitungan <i>Receivable turnover</i> dan <i>Average collection period</i> | T Penelitian ini tidak mencantumkan Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan |



2.3 Rerangka Pemikiran

Berikut adalah skema rerangka pemikiran:



Gambar 2.1
Skema Rerangka Pemikiran

